

SEO para eCommerce

Se o seu negócio assenta num site de eCommerce, então sabe a importância de aparecer nos motores de busca à frente dos seus concorrentes; sobretudo se estes também vendem os seus produtos online. Conquistar os lugares cimeiros dos rankings nos motores de busca é crucial para o sucesso no longo prazo de um site de eCommerce. Optimizar um site de eCommerce é muito diferente de otimizar qualquer outro site. Para que uma página esteja bem classificada e num bom lugar do ranking dos motores de busca, precisa de um bom title tag (que inclua as palavras-chave escolhidas); e precisa de um excelente conteúdo que utilize as palavras-chave. Eis algumas dicas: Pense nas palavras-chave que os utilizadores usam para procurar os seus produtos ou serviços, e certifique-se que o site as tem. Para conseguir uma melhor focalização, limite a otimização a uma ou duas palavras-chave por página. Pode inclusive criar uma página por cada produto e tirar partido de palavras-chave mais específicas. Uma das razões porque as páginas de produtos aparecem nos motores de busca e mais tarde desaparecem é porque o conteúdo é duplicado. Crie tags e conteúdos únicos por página. Se vende produtos que os seus concorrentes também vendem, então deve criar descrições de produto únicas e diferentes dos outros. Não se limite a copiar as descrições genéricas fornecidas pelo fabricante. Arrisca-se a ter a sua página considerada uma duplicata pelo Google e outros motores de busca. Adicione links para produtos relacionados, ou acessórios, ou mesmo para um testemunho de um cliente. A adição de links para produtos relacionados ajuda a que os visitantes permaneçam mais tempo no seu site. As Revisões de Produtos podem ajudar a aumentar a sua visibilidade e melhorar o ranking das páginas. São mais conteúdo para os motores de busca e links externos para o seu site. Os compradores online utilizam os motores de busca para comparar preços e características dos produtos, e se o seu site não estiver posicionado no top dos rankings dos motores de busca, então está a perder muitas oportunidades de venda! Optimização off-site passa pela aquisição de links de qualidade para o seu site. O melhor é conseguir links de sites com um bom Page Rank, mas os links internos também contam. Eis como melhorar a optimização off-page: Submeta artigos a diversas directorias de artigos, incluindo links nas palavras-chave para as páginas do seu site. Go social! Crie perfis no Facebook, Twitter, LinkedIn e outras redes sociais para que os seus "fans" possam criar links para o seu site. Cruze informação entre produtos relacionados e acessórios dentro do seu site. Isto cria bons links internos. Crie e partilhe conteúdos de vídeo para atrair mais visitantes. Crie um blogue e seja activo nos fóruns de discussão da sua área de negócio. Emita comunicados de imprensa, notícias de novos produtos, eventos ou promoções. Está apenas a começar a sua loja online com alguns produtos? Já vende há muitos anos e tem milhares de produtos na sua loja online? Em qualquer dos casos, garanta que o seu site está optimizado para os motores de busca para que os seus potenciais clientes o encontrem.

Sobre o Autor

Carlos Venancio Consultor de Marketing Digital

Source: <http://www.artigopt.com>